



### 童曜老师直播答疑-第一期

背景：在软件外包行业的售前阶段，到客户公司交流其需求，客户可能就说他需要一个项目管理软件，或者说他需要一个生产管理软件等等吧，反正就简短几句话，然后就要求我尽快(最多一周时间吧)给出解决方案、报价和研发周期。

我的难题：专家们是怎么处理这样的事情？在还没了解项目详细的需求情况下，客户就要我给出解决方案、报价和研发周期。而且自己的老板也一样，他也不希望我在没有签单的项目上花费太多的时间。

我就给大家举个例子，可能大家就很容易理解了。这个词汇是我自己临时创造的一个词汇，叫装修设计思维。什么意思？装修设计师经常会面对这样一种场景：王老师，你给我设计一个房子。王老师问你要什么风格的？你说我不知道，反正你给我设计。

大家有没有发现这个东西和我们这个题干里面提到的问题很像？那装修设计师一般怎么做？其实我想说的是，绝大多数行业的项目都不是那种绝对的从 0 到 1 搞创新的，一定是有历史成果可以借鉴的。所以装修设计师，一般来说他会干什么事呢？就是他把过去各种各样的风格、成品样板间、效果图，包括报价什么的给你看，让你做选择。

其实有没有发现，在这个过程中，有一个非常关键的点就是我们的角色其实发生了改变。我们过去从一个百分百的需求的迎合者，你不告诉我需求我没法干事，转变成了一个叫需求的引导者，我给你建议方案 A 和 B 并且告诉你背后的理由，让你做选择题。